

1.- Información General

- Nombre del proyecto.
Angélica Sport
- Descripción del proyecto ¿De qué trata?
Playeras de Biocerámica Textil con un sensor que monitorea la frecuencia cardiaca del usuario de forma constante que permite saber si se tiene la posibilidad de sufrir un paro cardiaco, se detente oportunamente.
- Integrantes
Angélica Pesquera Ojeda
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?
Está en la etapa de desarrollo.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
Existe un alto porcentaje de muertes entre los deportistas debido que no se monitorean durante la actividad física su ritmo cardiaco, al tener en su playera el constante monitoreo se reduce el riesgo de muerte por infartos
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
Menos muertes entre los deportistas y más sanos al conocer sus frecuencias cardiacas al momento de hacer ejercicio.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
Se venderá en un principio a deportistas de alto rendimiento, posteriormente a deportistas profesionales y en una última etapa a cualquier deportista, la venta será en tiendas físicas y a través de la página de internet
- Tamaño del mercado al que va dirigido
El dato exacto lo tiene Angélica muy claro honestamente no lo recuerdo

- Tendencias
De crecimiento muy buenas ya que el mercado de los deportistas que se cuidan cada vez mejor durante la actividad física va en aumento, desde los de alto rendimiento, hasta los no profesionales.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
Si, está ubicada, aunque como tal no existe competencia directa, indirectamente los *smartwatches*.
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
Si, un poco desarrollada

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
Proyecto único en el mercado de los deportistas, prendas fácilmente lavables a pesar de contar con el sensor a precios accesibles.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
Si
- ¿Cómo van a vender? Canales.
En la página Web del proyecto y en tiendas físicas, punto de venta propio en lugares estratégicos.

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?
Si, desde la fabricación de las playeras, tipos, diseños y colores, hasta la aplicación y el sensor.
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?
Si, desarrollo de flujos de efectivo bien analizados
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?
Si en el tipo de usuario, incluso podría ser usado por personas que no necesariamente son deportistas y quieren monitorear su ritmo cardiaco.

- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?
Si, tienen un presupuesto de ventas y el análisis de gastos y costos.

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos?
Si en su proyección financiera
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?
\$2,000.00 (dos mil pesos) cada playera
- Capacidad de producción.
Bien analizada, desde el diseño y el sensor, al principio se podrán hacer hasta 60 playeras mensuales, dependiendo de la oferta, se fabrican de forma escalable mes con mes.

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?
Se tiene un acercamiento respecto al pronóstico de ventas, no recuerdo cuál es su valor

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.
Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada.
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?
No

9.- Riesgos y amenazas del proyecto de negocio

- ¿El emprendedor está consciente y es capaz exponer los riesgos que implica invertir en su proyecto de negocio?
Si.
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?
No por el momento.
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?
Si

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?
\$500,000 (quinientos mil pesos).
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
Un porcentaje para el desarrollo de la aplicación.
Otro porcentaje para maquinaria y equipo
Otro porcentaje para capital de trabajo.
Otro porcentaje para publicidad.
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?
No
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?
Con la inversión empezará a operar.

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto?

SI.